



EMNEBESKRIVELSE

FIN2100 Forhandling og Influencing

1. Studium/studier	Bachelor i Markedsføring og salgsledelse
2. Studieår/semester	2. studieår - 4. semester
3. Studiepoeng	10
4. Emneansvarlig	Høyskolelektor Tore Fagernes
5. Antall timer	50
6. Forkunnskaper	Gjennomført emnet Organisasjon og ledelse.
7. Mål	<p>Emnet skal gjøre studentene kjent med ulike teorier for influencing og bevisstgjøre hvordan man med ulike typer påvirkning kan påvirke andre.</p> <p>Studentene skal også kunne håndtere media for å nå ønsket påvirkning av omgivelsene. En viktig målsetting med emnet er å kjenne til ulike typer forhandlinger, og hvordan forhandlinger kan ledes på en effektiv måte.</p>
8. Innhold	<p>Emnet består av to hovedtemaer: Forhandling og Influencing.</p> <p>Innledningsvis vil det bli prioritert å gi en grunnleggende forståelse for bruken av påvirkning i samfunnet generelt, og deretter betydningen av aktivt å kunne påvirke aktørers beslutninger eller utfallet av en prosess.</p> <p>Kurset vil i denne fasen også berøre viktige elementer som nettverksrelasjoner og maktbegrepet.</p> <p>I forhandlingsdelen av emnet vil vi studere stegene i en forhandlingsprosess, og hvordan man kan anvende teknikker i både nasjonale og internasjonale forhandlingsprosesser.</p>
9. Gjennomføring	<p>Emnet vil bli gjennomført med en kombinasjon av teori og praktisk anvendelse av dette i realistiske prosesser og scenarier.</p> <p>Det vil bli jobbet i grupper både innenfor influencing, og i forhandlinger hvor vi trener på og gjennomfører konkrete forhandlinger.</p>

	Det vil fortløpende gjennom semesteret bli gitt EN obligatorisk oppgave som skal løses gruppevis. Oppgaven publiseres på forhånd. Oppgaven presenteres muntlig. Gruppesammensetning bestemmes av foreleser.
10. Vurdering	Muntlig presentasjon av gruppeoppgaven vurderes til bestått/ikke bestått. Skriftlig slutteksamen på 3 timer uten hjelpemidler teller 100 % av karakteren i emnet.
11. Pensumlitteratur	Cialdini, Robert B. 2010. <i>Påvirkning: teori og praksis</i> . Oslo: Abstrakt Forlag AS. ISBN: 8279353089. Sider: 336. Pris: 397,- Rognes, Jørn Kjell. 2008. <i>Forhandlinger</i> . 3. utg. Oslo: Universitetsforl. ISBN: 9788215005676. Sider: 214. Pris: ca. 299,-
12. Anbefalt litteratur	